

# OPTIMISER SON PORTEFEUILLE CLIENTS ET DÉVELOPPER SA PROSPECTION

Durée : 2 jours (soit 14h)

Organisée en intra

Maximum 10 participants par session



## À QUI S'ADRESSE LA FORMATION

- **Public concerné** : fonction commerciale (junior à expérimenté)
- **Prérequis** : aucun
- Toutes nos formations et bilans de compétences sont accessibles aux personnes en situation de handicap



## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

**À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :**

- Connaître et s'approprier les techniques de vente
- Élaborer un plan d'actions en lien avec la stratégie ; y faire adhérer la force de vente
- Analyser le portefeuille clients et la performance commerciale



## AVANT LA FORMATION

- Analyse des besoins spécifiques



## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

**Méthode interactive pour favoriser la prise de conscience par le participant lui-même :**

- Alternance d'apports théoriques et d'analyses de situations concrètes vécues par le participant
- Apports de techniques spécifiques pour favoriser le transfert de compétences et les applications immédiates en lien direct avec la situation professionnelle



## CONTENU DE LA FORMATION

### Définir les priorités de l'action commerciale au regard de la stratégie

- Traduire les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux Evaluer les ressources nécessaires tant humaines que financières
- **Déployer le plan d'actions commerciales**
- Formaliser et communiquer le plan d'actions commerciales
- Planifier les actions : clients, marketing opérationnel, management
- Etablir son tableau de bord pour piloter et suivre les actions commerciales



## SUIVI ET ÉVALUATION

- Les acquis de la formation seront évalués à l'issue de celle-ci selon les modalités adaptées aux objectifs (QCM, mise en situation, ...)
- Mise en œuvre d'un plan d'actions pendant les intersessions



## VALIDATION

- Attestation de suivi de la formation remise à la fin de la formation, précisant la nature, les acquis et la durée de la formation



## CONTACT

Nous contacter pour obtenir un devis dans le cadre de votre projet :  
**contact@hubconseil.fr**

*Pour plus de détails :*

**Référente pédagogique :** Sophie Romanens - **s.romanens@hubconseil.fr** –  
06 99 34 37 93

**Référente handicap :** France Dupont - **f.dupont@hubconseil.fr** - 06 85 59 47 79

**Référente technique :** Marie Thouret - **m.thouret@hubconseil.fr** - 06 25 77 09 74

# Hub conseil

**Siège & bureaux 6 rue Emile Zola 69002 Lyon – France**  
**contact@hubconseil.fr**

SIRET 844 820 175 000 66 - SAS au capital de 20 000€ - RCS Lyon 844 820 175

Déclaration d'activité 84691725669